

Manager du Développement Commercial Titre certifié niveau I en relation avec l'IPAC

Pré-requis 1 ^{ère} année	Conditions d'admission	Pré-requis 2 ^{ème} année	Conditions d'admission
BAC +3 Validé	Dossier + Entretien+tests	BAC +4 Validé	Dossier + Entretien+tests

✦ Organisation du Cycle de Formation

La 1^{ère} année du cycle MDC a pour objectif d'apporter des connaissances et compétences permettant d'avoir une vision globale de l'entreprise, de son environnement et d'acquérir une transversalité des compétences.

La 2^{ème} année est une année de spécialisation qui correspond à une orientation professionnelle. Elle doit être considérée comme une préparation à l'entrée dans la vie active.

✦ Compétences préparées

- ➔ Etre capable de mener des actions de création et de développement (*marchés, clientèles, territoires*) pour le compte d'une entreprise.
- ➔ Etre capable de piloter et de développer plusieurs centres de profit (*agences, unités, établissements, entreprises, équipes marketing ou commerciales, Profit and Loss statements, Business Units*) pour le compte d'une entreprise ou pour leur propre compte.
- ➔ Etre capable de manager une équipe de collaborateurs

✦ Métiers visés

- ➔ **Cadre junior** : Consultant junior - Commercial junior – Commercial export - Chargé d'affaires – Chargé de clientèle – Chargé des relations clients - Attaché commercial grands comptes - Chargé supports commerciaux et fidélisation – Chargé d'études marketing – Chef de produit junior – Merchandiser – Trade marketer -
- ➔ **Cadre (après une première expérience réussie de 1 à 5 ans)** : Responsable des ventes – Responsable d'agence – Responsable secteur - Responsable développement - Responsable de zone export – Responsable administration des ventes – Directeur de magasin – Directeur régional – Directeur de clientèle –
- ➔ **Cadre supérieur (après une expérience réussie de 5 à 10 ans)** : Directeur commercial – Directeur export –

✦ Programme du Cycle de Formation

Année 1 : 455 h	Année 2 : 455 h
UE ENTREPRENEURSHIP ET MARKETING	UE DEVELOPPEMENT
Management stratégique	Achats internationaux
Intelligence économique	Négociation internationale
Management international	Logistique internationale
Marketing international	Développement international
UE MANAGEMENT	Management des réseaux internationaux
Management interculturel	Stratégie financière internationale
Management des ressources humaines	Gestion grands comptes
Management des processus	Développement international des produits et des marques
UE GESTION ET JURIDIQUE	Marketing relationnel
Diagnostic financier - Diagnostic d'entreprise	Stratégie financière internationale
Gestion de trésorerie	UE MANAGEMENT
Contrôle de gestion	Management du changement
UE LANGUES ET CULTURE	Management de projet
Environnement des marchés internationaux	Management et leadership
Anglais thématique	UE ENTREPRENEURIAT
	Conduite de projet entrepreneurial
	Ingénierie du financement
	Méthodes d'évaluation
	Audit et transmission

✦ Modalités d'évaluation

Dossier Mémoire / Mission d'expertise	Ecrit / Soutenance orale
Etude de cas	Ecrit
Evaluations modulaires	Ecrit
Evaluation Entreprise	Stage Professionnel

Ce cursus de formation est proposé via un rythme alterné.

✦ Nos références qualité

Campus Sciences-U Lyon regroupe les établissements **CRESPA**, **EFAB** et **SCIENCES-U LYON**.

CRESPA est un établissement supérieur d'enseignement privé reconnu par l'Etat, certifié AFNOR NF X50 -761.

EFAB LYON est un établissement certifié AFNOR NF X50-761 et reconnu par la CEFI (Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle de l'Immobilier).

SCIENCES-U LYON est un organisme formation certifié AFNOR NF X50-761 et labellisé ISQ OPQF pour le domaine de la professionnalisation



SCIENCES-U LYON

53, Cours Albert Thomas – 69003 LYON

Tél : 04.26.29.01.01 – Fax : 04.26.29.01.27

Mail : rhonealpes@sciences-u.fr – Site : www.sciences-u-lyon.fr

